

FICHA DE UNIDADE CURRICULAR

Curso:	Mestrado em Actividade Física em Populações Especiais					
Unidade Curricular:	Trabalho de Projecto					
Módulo:	Não aplicável					
1.º ANO	2.º Semestre	ECTS: 4				
Horas de contacto:	T: 10	TP: 10	PL:	OT:10	TC:	S:
Regente (categoria, grau académico, nome, e-mail):	Professor-Adjunto equiparado Mestre Alfredo Silva (alfredosilva@esdrm.pt)					
Docentes (categoria, grau académico, nome, e-mail):	Professor-Adjunto equiparado Mestre Alfredo Silva (alfredosilva@esdrm.pt)					
Objectivos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Descrever a natureza do empreendedorismo e os princípios associados à prática; 2. Definir serviços e ideias de negócio de acordo com o potencial e a visão pessoal dos promotores; 3. Recolher e analisar a informação necessária ao desenvolvimento do novo serviço / negócio, nas dimensões do sector, dos consumidores e dos concorrentes; 4. Realizar apresentações eficazes e persuasivas de serviços e ideias de negócio tendo em vista potenciais parceiros; 5. Preparar e redigir as principais componentes de um plano de negócios; 6. Encarar o futuro profissional com determinação de procurar activamente as suas oportunidades e de as aproveitar de uma forma empreendedora em benefício próprio e da comunidade. 					
Conteúdos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introdução - Idealização do serviço / negócio; 2. Identificação da Oportunidade; 3. Geração de Conceitos; 4. Avaliação dos Conceitos, 5. Estudos de Mercado Aplicados; Análise do Sector; Análise da Concorrência; Análise do Mercado Alvo; 6. Planeamento Aplicado; 7. Plano de Negócios. 					
Avaliação:	<p>Contínua:</p> <p>A - A identificação do conceito do serviço e apresentação da ideia de negócio - <i>elevator pitch</i>;</p> <p>B - O relatório do teste do conceito do serviço;</p> <p>C - O relatório dos estudos de mercado aplicados, concorrência e mercado alvo;</p> <p>D - O estudo de mercado / plano de negócios e apresentação;</p> <p>Classificação final = A x (15%) + B x (20%) + C x (25%) + D x (40%).</p> <p>Final:</p> <p>Classificação final = [A x (25%) + B x (15%) + C (20%) + D (40%)] X 70% + classificação da prova oral X 30%.</p> <p>Realizará a prova oral o aluno que obtenha nos demais elementos uma classificação igual ou superior a oito valores.</p>					
Bibliografia principal:	<p>Correia, A., Sacavém, A. & Colaço, C. (2006) Manual de Fitness & Marketing - Para a competitividade dos Ginásios e Health Clubs. Lisboa. Ed. Visão e Contextos. ESDRM Bibli. L GD - 262 4778</p> <p>Costa, H. & Ribeiro, P. (1998) Criação e Gestão de Micro-Empresas e Pequenos Negócios. Volumes I e II. LIDEL. Lisboa. ESDRM: L/GD-58.</p> <p>European Commission. (2003). Observatory of European SMEs - SMEs in Europe 2003 (No. 7).</p> <p>GesEntrepreneur. (2008). Guião para a elaboração do Plano de Negócios.</p> <p>IAPMEI. (2000) Plano de Negócios: Serviços. Ed. IAPMEI. Lisboa. ESDRM: L/GD-66</p> <p>Lendrevie, J. et al. (1996). Mercator - Teoria e Prática do Marketing. Lisboa: Public. Dom Quixote. ESDRM Bibli. L GD - 103 444.</p> <p>Mullins, J. W. (2006). The New Business Road Test (2nd ed.): London: Prentice Hall.</p> <p>O'Hara, J. (2005) Tuesday Club 30 Second Elevator Pitch Format, document obtido na página da internet: http://www.aintog.co.nz/contactus.htm</p> <p>Santos, J. R. António. (2008) Gestão Estratégica, Conceitos, Modelos e Instrumentos. Lisboa. Escolar Editora. ESDRM Bibli. L GD - 242 4407.</p> <p>Smith, A. (2008). Introduction to Sport Marketing. Oxford. UK. Butterworth-Heinemann. ESDRM Bibli. L GD - 269 4804.</p>					